COMO TRABALHAR EM CASA MEU NOVO ESTILO LUCRATIVO

REVELADO

Por Gustavo Marque

SUMÁRIO

Introdução

Nesse e-book vou te mostrar os 5 passos para criar um negócio 100% online e poder trabalhar em casa ou em qualquer outro lugar. Só precisa ter uma conexão com a internet, que você já consegue trabalhar dessa forma.

Se você ler esse e-book até o final e aplicar todos os passos de forma correta, você já consegue ter resultados e viver da internet. Sem promessas absurdas ou "esqueminhas".

Outra coisa, eu não iria me expor nesse esse e-book se o que vou compartilhar não fosse verdade ou não funcionasse.

Mas antes de continuar com o conteúdo, quero que você me responda a algumas dessas perguntas:

• Você já pensou em como seria a sua vida se você trabalhasse no conforto da sua casa, podendo escolher em quais horários e dias da semana você iria trabalhar?

• Como seria a sua vida sem precisar lidar com aquele seu chefe chato e fazer aquele serviço que você não gosta?

• Já pensou em como seria ter mais tempo com a sua família, seus filhos, ou fazer aquilo que julga mais importante ?

Gente é sério, é possível montar um negócio que dê lucro com um custo baixíssimo começando do zero.

Falo isso porque muitas pessoas têm a vontade de empreender e montar um negócio próprio, como uma franquia ou algo do tipo, pois muitos me procuram perguntando isso.

Mas sempre se deparam com o mesmo obstáculo: o alto custo de investimento inicial.

Mas sabia que dá para começar um negócio investindo bem menos do que esses empreendimentos tradicionais? Para ajudar essa galera ou até mesmo você, resolvi compartilhar como eu iniciei o meu primeiro negócio online.

investindo um valor equivalente ao de uma pizza por mês.

Tudo o que eu precisava saber para começar, foi com um treinamento chamado **Fórmula negócio on line**

Montei toda a minha estrutura de negócio e hoje posso trabalhar em casa com algo que eu gosto de fazer. Mas nem sempre foi assim.

Vou contar um pouco da minha história para você entender como eu cheguei nesse modelo de negócio.

Minha História

Venho de família simples do interior de são Paulo, e após muitas aventuras empreendedoras desde “moleque”, aos 18 anos já trabalhava na maior empresa de alimentos do mundo (Nestlé S.A).

Me formei em química e depois finanças. Participei de desenvolvimentos de novos produtos dessa grande companhia por mais de 10 anos. Foi um aprendizado fantástico.

Aos 29 anos de pura beleza (só que não) , eu e minha esposa Jaqueline decidimos nos empenhar em trabalho voluntário por tempo integral, então decidir sair da empresa e “viver um pouco”. você tá louco disseram!!!!

Foi um choque para todo mundo sair de um emprego "estável" mais foi épico tomar essa decisão!, uma das melhores fases da minha vida. faria tudo de novo.

Depois de alguns anos nesse projeto, em 2015 decidimos empreender. Criamos a Limpaseusofá® (Nossa empresa de prestação de serviços) e em 2019 já eramos uma das maiores franquias de higienização de estofados do Brasil com filiais na América latina e Europa.

Só me acompanha, pois, agora vem a parte mais legal

Quero conhecer esse treinamento

Em janeiro de 2019, algo extraordinário aconteceu, minha filha Marina nasceu e tudo mudou. Rotina, empresa, responsabilidades familiares, meu emocional etc.

Tive depressão, crise de ansiedade, simplesmente eu pirei! nem todo mundo é super-homem, e a imperfeição humana é uma droga. Blz, continuando...

Um dia um amigo percebeu minha situação e disse: Você já pensou em trabalhar em casa simplificar um pouco e ver sua filha crescer? Seria fantástico eu disse.

Então fui apresentado a um método de trabalho que me desse mais liberdade, que me permitisse trabalhar "onde", "quando" e "como" eu quisesse.

Fiquei fascinado com a idéia de trabalhar em casa ou em qualquer lugar do mundo falando sobre um assunto que eu gosto, e acompanhar cada fase do crescimento da minha filha!

Na minha empresa atual resolvi delegar minhas atribuições mais pesadas, e foquei no empreendedorismo digital.

Após muita pesquisa para saber qual era o melhor treinamento do mercado, resolvi adquirir fazer o **Fórmula negócio on line** do Alex Vargas

Quero conhecer esse treinamento

Eu digo hoje que o digital passou ser meu trabalho principal, pois consigo trabalhar onde eu quero, pelo notebook ou celular de forma simples. E quero compartilhar essa experiência com você!

Enfim, o objetivo desse e-book é te fornecer a ajuda que eu procurei quando estava começando do zero meu negócio digital.

Mas já quero deixar uma coisa bem claro: não estou dizendo que existe uma fórmula mágica de ganhar dinheiro fácil.

Você tem que arregaçar as mangas e trabalhar sério! Se não tiver disposto pelo menos a "quer aprender" pode parar a leitura por aqui, assim você economiza seu tempo.

Ok, vamos lá, esse e-book é um passo a passo com dicas para você começar seu negócio online lucrativo trabalhando da sua casa ou outro lugar que queira.

Eu comecei do zero no digital, ralei, apliquei, errei, errei de novo, minha esposa brava comigo buzinando na minha cabeça pois não entendia a parada, (faz parte vai acontecer com você) e só depois que eu segui um método certo é que eu consegui ter os meus primeiros resultados.

Então, recomendo que você siga e aplique as minhas dicas para começar bem, pois acredito que esse modelo de negócio é um dos mais rentáveis da atualidade.

Opções de Negócios para a Internet

Existem vários modelos de negócios para a internet. Vou citar alguns exemplos para você:

1-Loja Vitual ou E-commerce

Nessa modalidade você vende produtos físicos pela internet. Você pode vender produtos próprios ou trabalhar com dropshipping, que seria basicamente vender sem ter estoque.

Desvantagens: você tem custos com os produtos ou com os anúncios para divulgar a sua loja pela internet.

2-Prestação de Serviços

Aqui você trabalha como freelancer, assistente remoto, designer, presta consultorias, etc.

Desvantagens: você estaria vendendo o seu tempo. Logo, não há muita escalabilidade, pois todos nós temos apenas 24 horas no dia, o que limita nossos ganhos.

3-Criação de produtos digitais

Você pode transformar o seu conhecimento de determinada área em um curso online, ou um e-book, ou um software, etc.

Desvantagens: você precisa ser um expert no assunto que irá abordar e estar atualizando constantemente o seu infoproduto. Além disso, você precisa oferecer suporte para os seus clientes

4-Afiliado Digital

Você pode se afiliar a produtos de terceiros e divulgá-los pela internet, recebendo uma comissão por cada venda realizada.
Esse último modelo é o melhor e o mais simples de começar, possuindo várias vantagens em relação aos demais modelos, vou falar mais dele agora.

Vantagens de se trabalhar como Afiliado Digital

• Você não precisa de um produto próprio para começar a vender na internet;

• Não há a necessidade de ter contato diretamente com o cliente e nem dar suporte, pois essas coisas são de responsabilidade do produtor;

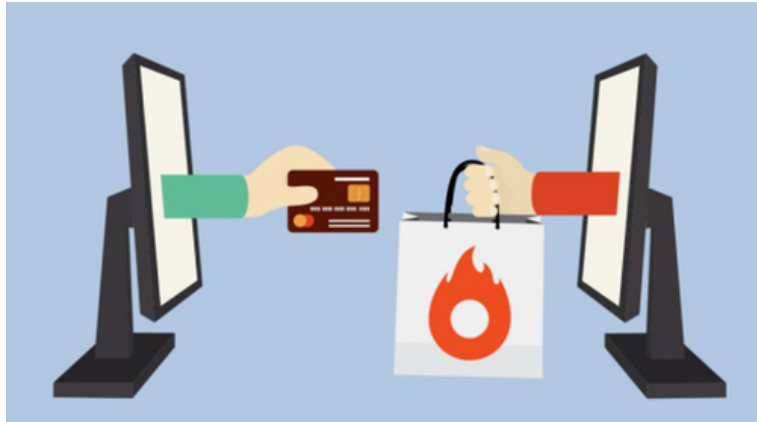
• Não precisa comprar o produto e fazer estoque;

• A escala de crescimento das suas vendas é muito grande, pois você tem a internet trabalhando no piloto automático para você;

• É a forma mais barata e simples de montar um negócio online. Imagina, sem funcionário,sem sofrer com a cobrança do seu chefe, sem ter o transtorno diário de pegar trânsito e sem o aborrecimento por ter horário para entrar e não ter horário para sair.

Pois acredite, isso já é realidade para muitas pessoas que trabalham com o marketing de afiliados.

Quero conhecer esse treinamento

Mas como começar a trabalhar com isso? Vou te mostrar os 5 passos para você iniciar.

Passo 1: Escolher um nicho

A escolha do nicho é uma das partes mais importantes do seu negócio. É aqui que você irá decidir sobre qual assunto irá falar e para quem você irá falar.

Existe um passo a passo para te ajudar a escolher um nicho (um público alvo específico):

1) Liste as coisas que você ame fazer;

2) Liste as coisas que você tenha conhecimento ou habilidade;

3) veja se todas essas coisas são lucrativas de alguma forma.

A junção desses três itens acima (**paixão**, **habilidade** e **lucratividade**) será onde você encontrará o seu nicho de negócio.

Para te ajudar a escolher um nicho, vou te listar os 4 maiores nichos para se trabalhar como afiliado:

1) Saúde e bem-estar: alimentação saudável, receitas específicas, musculação, fitness, tratamento de doenças, etc.

2) Dinheiro e Negócios: finanças pessoais, investimentos, empreendedorismo, marketing digital, renda extra, etc.

3) Relacionamentos: conquista, casamento, amizades, maternidade, paternidade, etc.

4) Hobbies: música, desenho, artesanato, culinária, fotografia, games, etc. Escolha um assunto sobre o qual você goste de falar e tenha algum conhecimento, isso tornará as coisas muito mais simples e agradáveis para se trabalhar.

Depois, faça uma pesquisa de palavras-chave do nicho para ver se há um grande volume de buscas por esses termos e para ver se tem como ganhar dinheiro com isso. Se tiver anúncios para esses termos, então é sinal que circula dinheiro no nicho.

Vou dar um exemplo, suponhamos que você escolheu trabalhar com música, mais especificamente com violão, algumas das suas palavras-chave serão:

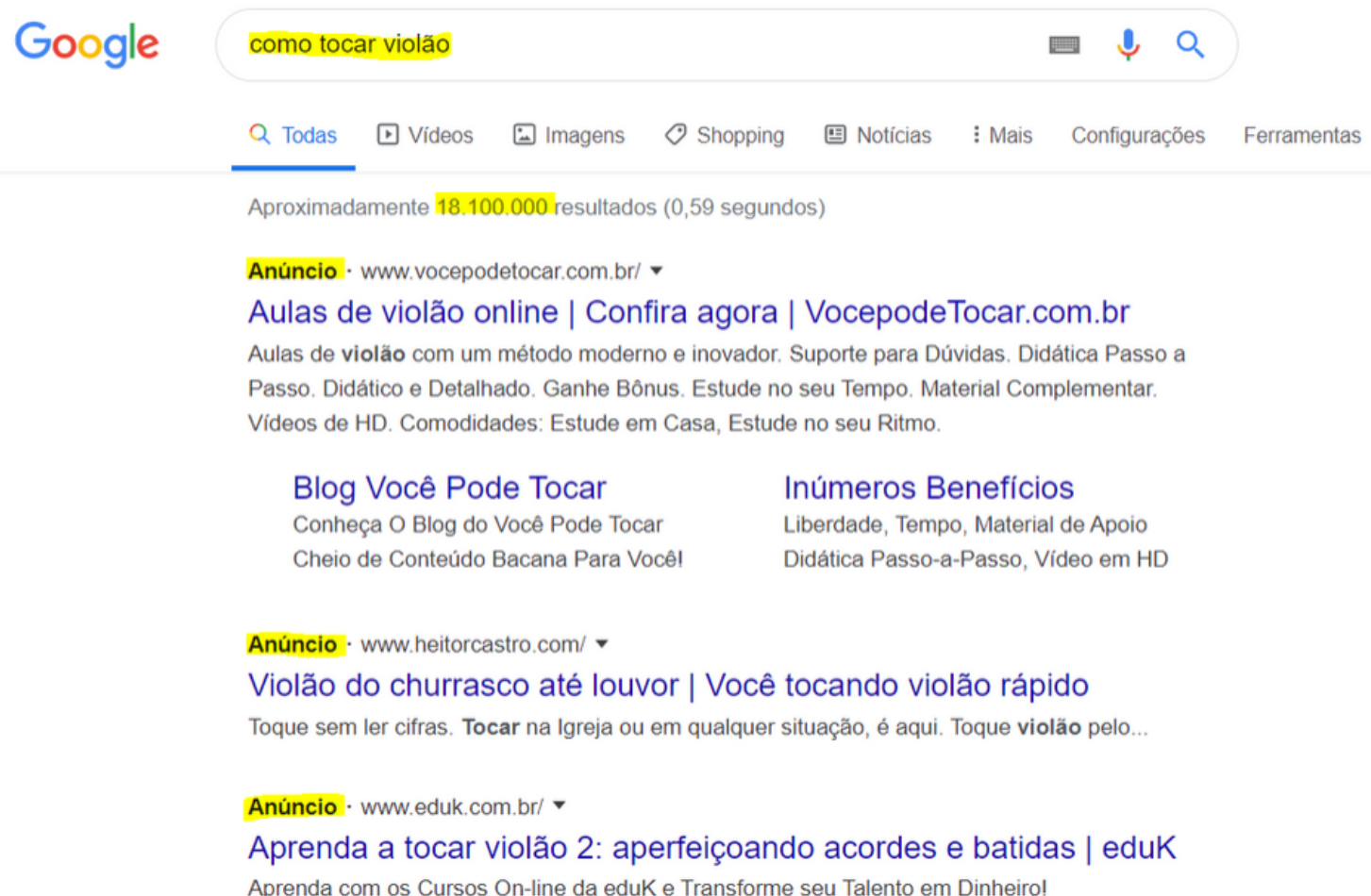
- "Como tocar violão";
- "Como afinar o violão";
- "Como fazer um acorde no violão";

Digite essas palavras-chave em uma ferramenta gratuita chamada **Ubersuggest** e veja qual é o volume de pesquisas para aqueles termos.

Se os resultados apresentarem milhares de buscas, isso indicará que é um ótimo nicho para se trabalhar.Veja na imagem abaixo os resultados do Ubersuggest para a palavrachave "como tocar violão":

Repare que o volume de pesquisa é de 18.100 buscas, o que é bem alto! Isso indicará que é um ótimo nicho para se trabalhar, pois pessoas estão buscando isso.

Depois disso, pesquise no Google e veja se há anúncios para esses termos. Se têm anúncios, então é um indicativo de nicho lucrativo:

Vamos usar o "como tocar violão" por exemplo:

Após fazer essa pesquisa de palavras-chave, faça uma avaliação do mercado vendo seus possíveis concorrentes. Ou seja, veja se há pessoas na internet produzindo conteúdo sobre esse nicho.

Então, veja se há canais no YouTube, Blogs, perfis de Instagram e etc. de pessoas produzindo conteúdo sobre esse determinado nicho e se inspire para criar o seu projeto

Passo 2: Escolher um produto

Depois que você escolher um nicho, você deve escolher um bom produto para vender.

A primeira coisa a se fazer é entrar plataformas de afiliação, como a Hotmart, Monetizze e Eduzz, para fazer o seu cadastro:

Olhe o mercado dessas plataformas e siga essas dicas simples antes de divulgar um produto:

• Escolha produtos com uma boa temperatura para começar a divulgar. O ideal é de no mínimo 30º.

• Escolha produtos de ticket médio/baixo, isto é, produtos com preços de no máximo R$ 200,00.

• Analise se a página de vendas do produto está legal e persuasiva para vendas.

• Veja se há satisfação dos clientes que já compraram e se não há reclamações na internet sobre esse produto.

Uma dica importante: escolha poucos produtos para divulgar no começo do seu negócio.

O ideal é que você escolha um produto principal e que os demais produtos sejam apenas complementares.

Nunca divulgue ao mesmo tempo produtos que são concorrentes entre si, pois assim você confundirá o seu potencial cliente e ele não comprará nada de você.

Passo 3: Conheça as dores do seu público

É muito importante que você conheça as dores do seu público para poder convencê-lo na hora da venda.

As dores são os problemas latentes que o seu cliente possui e são os motivos pelos quais ele precisa do seu produto.

Para descobrir quais são essas dores, a melhor forma é conversar e interagir diretamente com o seu público.

Assim você saberá de perto como essas pessoas se sentem.

Por exemplo, uma mulher que busca emagrecer costuma ter as seguintes dores:

- Baixa autoestima por estar acima do peso
- Não se sentir mais desejada pelo marido
- Receber aqueles comentários indelicados perguntando se ela engordou
- Não ter mais roupas que lhe sirvam

Além disso, você precisa saber quais são as dificuldades do seu público que o impedem de conseguir aquilo que eles desejam. No caso da mulher que busca emagrecer, as dificuldades podem ser:

- “Não tenho tempo para ir a uma academia”
- “Não consigo seguir uma dieta por muito tempo”
- “Não tenho dinheiro para pagar uma nutricionista”

Sabendo quais são as dores e as dificuldades, você consegue fazer uma oferta mais atrativa a sua cliente. Por exemplo:

- “Nosso objetivo é ajudar mulheres que estão com baixa autoestima, que não conseguem mais vestir suas roupas favoritas e principalmente não estão mais sendo desejadas pelos companheiros”.

- “É algo bem simples que qualquer pessoa consegue fazer, pois os exercícios podem ser feitos em casa, 5 minutos por dia e ainda comendo as coisas que gosta, sem precisar fazer dietas malucas”.

Percebe como eu juntamos as dores e as dificuldades de uma forma natural?

Ainda no mesmo exemplo citado, a mulher poderia achar que pagar R$ 49,99 em um e-book seria algo muito caro.

Nesse caso, você poderia usar o gatilho mental da "ancoragem", que seria ancorar o preço do seu produto lá em cima e quando informar o preço real, sua cliente achará o preço ridículo:

• "A mensalidade de uma academia custa em média R$ 100,00 e a consulta com um nutricionista custa em média R$ 300,00. Será que pagar R$ 49,99 para emagrecer no conforto da sua casa é muito caro?"

• "Além disso, com o e-book você ainda tem a garantia de 7 dias para pedir todo o seu dinheiro de volta, coisa que a academia e o nutricionista não irão te dar".

Portanto, você tem que conhecer as dores e dificuldades do seu público para conseguir convencê-lo na hora de comprar o seu produto.

Estude bastante sobre copywriting e gatilhos mentais, isso irá ajudar a fazer ofertas mais atrativas

Passo 4: Montar uma estrutura

Montar sua estrutura de negócios é de crucial importância para ver o seu faturamento crescer mês a mês.

Sua estrutura online será a junção de ativos que irão trabalhar pra você 24h por dia, sem descanso e por anos a fio!

Os ativos online são tudo o que você disponibiliza na internet uma única vez e eles continuarão te gerando renda, ainda que você não esteja presente trabalhando. Podemos citar como exemplos de ativos online:

- Blog
- Mini sites
- Canal no YouTube
- Redes sociais, como Instagram e Facebook
- Listas de e-mails

Pense comigo uma coisa...

Todos os dias, milhões de pessoas navegam pela internet em dias e horários diferentes.

Se você tiver um blog, por exemplo, alguém pode comprar através de um post que você fez há semanas ou meses atrás indicando um infoproduto.

Assim, você estaria ganhando dinheiro sem precisar estar presente para vender àquela pessoa.

Você teve o trabalho de escrever aquele post uma única vez e ele continuará trabalhando para você no piloto automático.

Percebe como é maravilhoso esse poder de alcance da internet?

Já se você tivesse uma loja física funcionando, por exemplo, você só poderia vender enquanto os vendedores estivessem ali trabalhando.

Com a internet, vencemos essa barreira do tempo, pois alguém pode comprar enquanto você estiver dormindo ou fazendo qualquer outra coisa.

Além disso, a internet também ultrapassou a barreira geográfica, pois podemos vender para qualquer pessoa do mundo, enquanto que as lojas físicas dependem das pessoas que entram ali ou que fazem pedidos de entrega.

É muito louco esse mundo paralelo.

Por isso, você precisa ter uma mentalidade empreendedora.
Entenda que cada ativo que você construir na internet será um “mini funcionário” trabalhando para você no automático.

No começo, você terá que trabalhar bem mais para construir esses ativos. Mas, uma vez completa a sua estrutura, você conseguirá trabalhar bem menos.

Seu trabalho funcionará como uma “bola de neve”, pois o trabalho que você realizou hoje se somará com o de ontem, que se somará com o da semana passada, que se somará com o do mês passado e assim sucessivamente.

Foque no longo prazo e tenha consistência na construção dos seus ativos online, que os resultados serão inevitáveis!

Passo 5: Buscar conhecimento

Parabéns por ter lido esse e-book até aqui. pois deu trabalho para montar ele.

Isso mostra que você é uma pessoa que corre atrás daquilo que quer.

Contudo, quero que você saiba de uma coisa...
De nada vai adiantar você saber de tudo isso, se você não prestar atenção no que eu vou te falar agora...

Isso mesmo, recomendo fortemente você ler com atenção o que vou escrever abaixo, pois é isso que vai te levar para um outro nível.

O que eu vou te falar aqui agora foi o que eu fiz para criar toda a minha estrutura que trabalha 24h por dia no automático para mim.

Na verdade, você só precisa conhecer o passo a passo correto e botá-lo em prática.

Mais cuidado!

Hoje em dia aqui na internet tem vários “entendidos” te prometendo a fórmula mágica para começar a trabalhar na internet, mas te ensinam a fazer isso de maneira errada e ainda por cima cobrando um preço ridiculamente alto! Eu passei por isso.

Então, vou te recomendar um cara que REALMENTE ajudou ensinou um método para criar minha estrutura online.
Imagina se alguém que fatura mais de 1 milhão por mês na internet chegasse em você e te falasse que iria te contar um método de tudo o que ele fez para ter esses resultados.

Pois foi exatamente isso o que aconteceu.
Quem me ensinou o que sei no marketing digital e mercado de afiliados, foi o Alex Vargas.

O Alex criou um treinamento que se chama **Fórmula Negócio Online**, onde ele mostra todo o passo a passo, na tela do computador, que você precisa fazer para trabalhar na internet.
Digo por experiência própria que foi o melhor treinamento de marketing digital que já fiz e me valeu muito a pena!

Quero conhecer esse treinamento

Nele, o Alex mostra tudo o que você precisa aplicar para montar um negócio lucrativo e fazer a internet trabalhar e vender para você no piloto automático!

É um treinamento com as melhores estratégias para montar a sua estrutura online e começar colocar em prática na hora.

Hoje, você pode estar sonhando em como seria se você tivesse um negócio próprio, mas eu te convido a parar de pensar no “e se...” e começar a realmente fazer as coisas acontecerem.

Esse mercado é muito novo e ainda há muito espaço para crescer no Brasil.

O Quem não buscar aprimorar seus conhecimentos ou então demorar muito para ingressar nesse ramo, em geral vai ficando para trás.

Lembre-se que quem chega primeiro à fonte bebe água limpa!
Se você esperar demais para começar, outra pessoa irá fazer no seu lugar e ocupará uma posição que poderia ter sido ocupada por você.

Enquanto você pensa demais se deve começar a trabalhar com a internet, tem alguém fazendo isso no seu lugar.

Então tá esperando o que para começar?

Quero começar agora!

Quero conhecer esse treinamento

E o melhor é que você não precisa se preocupar com nada, caso não goste do treinamento.

Digo isso porque você tem 7 dias de garantia incondicional para experimentar o curso.

“Ah, Gustavo, mas e se eu não gostar do treinamento?”

Simples, o Alex devolve todo o seu dinheiro e você não precisa mais se preocupar com nenhum risco.

Na verdade, o único risco que você corre é o de continuar levando a mesma vida que já leva. Sem problemas tá tudo bem.

E olha, se você parar para pensar, é só você deixar de comer uma pizza por mês que você consegue pagar por esse treinamento...

Digo isso porque, se você dividir o investimento do curso, você irá pagar apenas 12x de R$ 48,42 por mês.

É ainda mais barato que uma pizza, dependendo da sua cidade.

São mais de 200 aulas pra te ensinar a trabalhar pela internet. Sem contar que o Alex está constantemente atualizando o curso e acrescentando vários módulos bônus.

Imagine ter total controle dos seus horários e poder fazer as coisas do seu jeito!

Quero conhecer esse treinamento

Conclusão

Em resumo, para montar um negócio online você vai precisar:

• Um nicho, onde você irá gerar conteúdo de valor para as pessoas que te acompanham.

• Um produto que seja do interesse do seu público. Recomendo inicialmente escolher apenas 1 produto e depois ampliar para mais produtos, mas que não concorram diretamente com o primeiro produto.

• Conheça as dores do seu público para que assim você saiba como ofertar o seu produto.Estude sobre copy e gatilhos mentais para ter sucesso nessa etapa.

• Monte uma estrutura com seus ativos online, que pode ser com um blog, um canal no YouTube, listas de e-mail marketing, redes sociais, etc.

• Busque sempre novos conhecimentos – e é aqui que você irá se destacar dos demais. Não fique acomodado achando que não precisa
mais estudar, ou que não consegue.

Simplesmente faça porque "feito é melhor do que perfeito".

Espero que esse E-book tenha te ajudado de alguma forma.

Forte abraço,

Gustavo Marque.